



BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES (CCST)

OBJECTIFS

Sédentaire ou itinérant, le titulaire du BTS CCST est un professionnel qui gère et développe une relation commerciale avec sa clientèle dans le domaine interentreprises. Conseiller technique, il va adapter son offre et proposer des solutions techniques qui correspondent aux besoins de son client.

Les objectifs visés en terme de compétences :

Techniques : recherche et choix d'une solution à un problème technique, connaissance du produit (caractéristiques, performances, conditions d'utilisation)

Commerciales : prospection et développement de clientèle B to B, découverte et analyse des besoins du client, présentation de la solution technique et fidélisation de la clientèle

CONTENU

L'enseignement s'appuie sur des travaux collaboratifs et la mise en œuvre de projets adaptés au contexte professionnel. Notre BTS hybride est proposé avec une partie des enseignements sous forme numérique et à distance. Ces modalités d'enseignement constituent une innovation pédagogique unique en France.

les contenus:

Culture générale et expression
langue étrangère
culture économique, juridique et managériale
Conception et négociation de solutions technico commerciales
management de l'activité technico commerciale
développement de la clientèle et de la relation clients

Mise en œuvre de l'expertise technico commerciale

PRÉ-REQUIS

La formation se déroule en contrat d'apprentissage, uniquement en année terminale. Le candidat doit de ce fait : avoir validé une 1ère année de BTS TC.

MODALITÉ D'ADMISSION

MODALITES D'ACCES

Admission sur dossier et/ou entretien
Validation du terrain d'accueil par l'équipe pédagogique
Signature du contrat d'apprentissage.

DELAIS D'ACCES

1 session par an

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans

VALIDATION

Brevet de technicien supérieur

MODALITÉS DE VALIDATION

Epreuves en cours (CCF) et /ou fin de formation

Epreuves finales d'examen

Epreuve orale avec un jury

Dossier professionnel

Il est possible de valider tout ou partie des blocs de compétences de cette formation.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

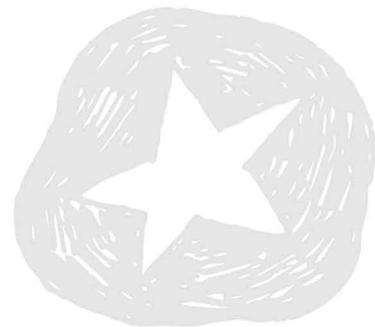
SERVICE VALIDEUR

Ministère de l'Éducation Nationale, de la Jeunesse et des sports

TARIF

selon les coûts contrats établis par France compétences.

« Nous consulter pour un parcours personnalisé, sur mesure »



DURÉE INDICATIVE

600 heures « A préciser après positionnement individuel »

INFORMATIONS

POUR ALLER PLUS LOIN

DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

le métier de technico-commercial offre de nombreuses opportunités d'embauche dans l'industrie et le commerce interentreprises. il peut accéder à des emplois à responsabilité : technico-commercial, manager, chargé de clientèle, chargé d'affaires, responsable commercial, responsable «grands comptes», chef des ventes, responsable d'agence,...

Découvrez d'autres débouchés sur orientation.auvergnerhonealpes.fr

ÉVALUATION DE LA FORMATION

NOS RÉSULTATS

TAUX DE RÉUSSITE

1ère promotion en cours

TAUX DE SATISFACTION

1ère promotion en cours

TAUX DE RETOUR À L'EMPLOI

1ère promotion en cours

Premiers résultats prévus en septembre 2021

Contacts

GRETA DE GRENOBLE, Grenoble

Lycée VAUCANSON 27, rue Anatole France
38100 Grenoble
Service Apprentissage
Tél : 04 76 33 27 40



date de mise à jour 14/06/2021